

Ne me jetez pas sur la voie publique!



Faut-il acheter, vendre ou garder son bien ?

L'immobilier de rendement.

Le conseil d'experts avisés permet de prendre des décisions quant à l'achat ou la vente d'un immeuble.



immorendement

Par Claude Julliard

Les cartes économiques et financières sont brouillées et certains ont le sentiment d'être en pleine partie d'un poker périlleux. Conseils et avis de deux experts de l'immobilier de rendement, un secteur en ce moment très convoité par les investisseurs.

Vendre, acheter ou garder son bien? En matière d'immobilier de rendement, l'heure est à une certaine incertitude. D'un côté, les investisseurs cherchent à placer leur argent dans la pierre, même si le marché est tendu et les prix très élevés, en particulier sur l'arc lémanique. Crises financière et économique obligent, l'immobilier revient en première ligne des valeurs refuge, tendance renforcée par des taux d'emprunt historiquement bas. D'un autre côté, les détenteurs d'immeubles de rendement hésitent à se défaire de leurs biens dans une période aussi incertaine, rassurés par la pérennité de leur patrimoine. Entre attentisme et prise de risques, la balance est parfois difficile à équilibrer. Conseils de deux experts en vente immobilière de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE, Cédric Pidoux et Christophe de Senarclens, exemples à l'appui.

Acheter? Oui!

Et le mouvement n'a guère besoin d'être stimulé: tout le monde veut acheter. Pourquoi? «D'abord parce que le coût de l'argent n'a jamais été si bas: la Banque Cantonale Genevoise prêtait à 2,52% sur quinze ans en janvier 2012, contre 3,25% trois ans auparavant, explique Cédric Pidoux. Une économie importante, que d'aucuns n'hésitent pas à investir pour compenser la hausse du prix d'achat, qui a lui aussi pris l'ascenseur dans le même intervalle.» Pour qui cherche à investir, les titres de la Confédération ne régatent pas face à de telles conditions. Le rendement des obligations plafonne à 0,90% sur dix ans, ce qui explique en partie l'intérêt pour l'immobilier. Les devises ne font pas le poids non plus: la rumeur d'une mort de l'euro n'est pas tout à fait exclue et le dollar continue à faire pâle figure.

Bémols

Echaudées par la catastrophe des subprimes américaines, les banques ont été contraintes par la FINMA (Autorité fédérale de surveillance des marchés) ►►

■ En savoir plus



Cédric Pidoux

Courtier en immeubles breveté

Expert immobilier breveté

Tél: +41 22 849 65 52

www.spg.ch

immeubles@spg.ch



Christophe de Senarclens

Courtier en immeubles breveté

Tél: +41 22 849 65 55

www.spg.ch

immeubles@spg.ch



Ne me jetez pas sur la voie publique!

Bâtiments de la BNS, une vente historique

Dans le quartier des banques à Genève, au terme d'une offensive stratégique menée tambour battant, le Département des Ventes & Evaluations d'immeubles de la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE a procédé à une vente historique: celle des bâtiments de la Banque Nationale Suisse (BNS), situés rue François-Diday et rue Jean-Petitot. Ces immeubles de quatre étages datent du dernier quart du XIX^e siècle. Ils ont été vendus pour un montant de 101 millions de francs.



En plein centre-ville de Genève.
Anciens immeubles de la Banque Nationale Suisse vendus par le Département des Ventes & Evaluations d'immeubles.

financiers) de poser de nouvelles conditions à l'emprunt, imposant aux instituts financiers d'immobiliser en fonds propre les montants prêtés en dehors du cadre du financement, basé généralement sur une expertise bancaire. Acheter n'est plus aussi simple, même si l'obtention d'un financement reste relativement aisée et rapide pour celui qui dispose de solides garanties. Par ailleurs, acheter très cher aujourd'hui n'est pas une garantie de maintien de la valeur dans la durée. «L'attractivité exceptionnelle dont jouit l'immobilier sur l'arc lémanique n'est peut-être pas éternelle, remarque Cédric Pidoux. Le manque de logements frappe de plein fouet les entreprises étrangères, les loyers grevant toujours plus gravement le pouvoir d'achat des employés logés à prix d'or aura un impact négatif sur la valeur du bien quand le marché se retournera.»

Vendre: bien analyser ses besoins

Les vendeurs vivent une période de grâce absolue: les prix sont historiquement hauts car les biens sur le marché sont rares. La demande est très forte et les investisseurs sont prêts à payer cher même des immeubles à rendement moyen, la faiblesse des taux d'emprunt permettant de compenser des prix parfois surfaits. «Chacun sait en outre que le phénomène est cyclique et que cette situation ne saurait durer... Malgré tout, peu de propriétaires sont prêts à vendre, ce qui ajoute encore à l'idée que c'est le bon moment pour réaliser son bien: le financement est rapide, on peut même s'offrir le luxe de choisir son acheteur parmi plusieurs offres. A l'exemple de cet immeuble mis en vente récemment par la SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE: en dix jours, quatre offres valables sont arrivées sur le bureau des courtiers», relate Christophe de Senarclens. Mais le marché ne dicte pas tout. «Pour décider de vendre, il faut d'abord considérer ses besoins. Le conseiller en vente est là pour aider à la décision: l'immeuble en question dépare-t-il un portefeuille qui a évolué depuis son achat? Il peut s'agir par exemple d'un immeuble commercial dans un portefeuille essentiellement résidentiel. Le vendre peut augmenter la cohérence du patrimoine. Idem dans le cas d'un immeuble qui exigerait des investissements importants pour atteindre un rendement optimal, ce que son propriétaire n'est pas prêt à faire. Autant le céder à un acheteur qui entreprendra lui-même ces travaux. Une vente permet aussi d'anticiper le partage de sa fortune entre ses enfants pour héritage.» D'autres raisons peuvent pousser à la vente, par exemple un effet de change favorable. «Ainsi parmi les vendeurs du moment, on trouve ces sociétés étrangères et des particuliers de l'Union Européenne qui ont acheté des biens dans les années 2000 où le taux de change de la livre ou de l'euro était favorable, note Cédric Pidoux. En revendant maintenant, ils ont de quoi réaliser de grosses plus-values, de l'ordre de 30%.» A relever que les acheteurs étrangers sont tout de même ralentis dans leurs ardeurs par la cherté du franc suisse.

Garder et optimiser

«Nous conseillerons à un propriétaire qui n'a pas le goût du risque d'analyser en détail le potentiel d'optimisation de l'immeuble. Que ce soit en le réhaussant ou en réalisant des travaux de rénovation permettant une augmentation de son état locatif, augmentant ainsi sa valeur. Les charges devront elles aussi faire l'objet d'une analyse détaillée. Les conditions de financement sont-elles optimales? Les dépenses énergétiques peuvent-elles être améliorées par une nouvelle installation de chauffage, remplacement des vitrages, pose de panneaux solaires, etc.? Cette étude permettra d'établir une stratégie sur les diverses actions à entreprendre par le propriétaire pour pérenniser son patrimoine. Autant de conseils qui pourraient être prodigués à l'acquéreur d'un nouveau bien.» ■

■ **En savoir plus:** Ventes & Evaluations d'immeubles tél. 022 849 65 51, immeubles@spg.ch
Conseils en Financement et Assurances tél. 022 849 61 32, financement-assurances@spg.ch